

Quito, Abril 02 de 2009

INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA EMPRESA Delivery Suministros & Suministros Cia. Ltda. año 2008

Delivery Suministros & Suministros Cia. Ltda., legalmente constituida y en cumplimiento de sus obligaciones ante la Superintendencia de Compañías y con sus accionistas a través de su Gerente General informa:

A continuación un pequeño cuadro que refleja la relación con el año anterior:

	2007	2008	CRECIMIENTO (entre 2007 y 2008)
VENTAS	\$1'322.578	\$1.675.776	26%
UTILIDAD DEL EJERC	\$23.149	\$41.235	78.13%
TOTAL ACTIVOS	\$352.575	\$482.443	36.83%
TOTAL GASTOS	\$153.232	\$189.402	23.60%
INDICE LIQUIDEZ	1.72	1.58	
ROTACION DEL INVENTARIO	8.31	9.73	

En el 2008 se superaron los objetivos esperados en el volumen de las ventas generando una mejor utilidad. Como efecto de este aumento de volumen se incrementaron varios rubros como cuentas por cobrar e inventarios, aumentando así el total del activo en un 36.8%.

Con respecto a los gastos se ha tenido un incremento del 23.6% que en realidad están en relación directa con el incremento en ventas por lo que es el esperado e incluso menor al incremento en ventas que es del 26%.

En el índice de liquidez es menor que el del 2007, porque nuestras ventas aumentaron y por consiguiente las compras también, hemos conseguido ampliar los plazos de pago con varios proveedores.

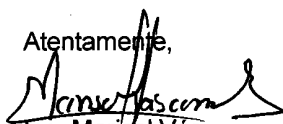
La rotación del inventario también se incrementó, debido al incremento numero de ventas y clientes nuevos, además se debe tener mas stock para cubrir la demanda actual.

Se mantuvieron los plazos y la recuperación de cartera estimada con pocas excepciones de cuentas de dudoso cobro que esperamos se puedan recuperar en el 2009.

Nuestro objetivo principal, para el 2009, es tener un incremento en ventas del 8%, y un incremento en el margen neto del 5%, para lo cual vamos a poner énfasis en nuevas líneas de comercialización como son: equipos y suministros de oficina.

Para el año 2009, nos vamos a ampliar físicamente, también tenemos que comprar mas y mejores computadores, lo que nos permitirá llegar a nuestro objetivo en ventas, sabemos que es un año difícil por eso hemos incrementado nuestras líneas de negocio, para diversificar el riesgo. Nuestra fortaleza es el capital humano que está en continua capacitación y crecimiento.

Atentamente,


Ing. Marisol Vásconez
Gerente General

